

Wochenkommentar

«No Billag»: Als ob ein Wald brandgerodet würde

Tobias Graden
Teamleiter Wirtschaft



Oh, wie viele Gründe es doch gibt, mit der SRG unzufrieden zu sein: Sascha Ruefers Geplapper in den Fussballspielen. Eine unausgewogene «Arena» mit einem einseitig provozierenden Moderator. Allzu brave Comedy. Allzu freche Comedy. Eingegekupfte oder abgekupferte Formate, die dann erst noch weniger peppig rüberkommen als bei den ausländischen Originalen. Zu viel ländliche Schweiz. Zu wenig ländliche Schweiz. Fehlende intelligente Gefässe, die eine urbane, weltoffene Zielgruppe ansprechen. Altbakene Eigenproduktionen. Mutlose Musikauswahl im Radio. Es geht noch weiter: Diese ausufernde Sendervielfalt. Die Kaderlöhne. Arbeitsverhältnisse und Selbstverständnisse, die tatsächlich an Beamtentum und «Staatsfernsehen» gemahnen. Lange Jahre eine Spitze, die «abgehoben» wirkt und sich erst noch so provozierend proeuropäisch äussert. Der permanente Versuch, trotz Gebührengeldern auch private Mittel stärker anzuzapfen und damit unter Ausnutzung der Marktmacht Private stärker zu konkurrenzieren, wie mit der Werbekooperation Admeira. Ein Gebührenzwang, der nicht nur alle Haushalte umfasst, sondern auch Betriebe, damit eine Art «Doppelbesteuerung» darstellt und erst noch auch jene erfasst, welche die Programme gar nicht nutzen.

Ja, es gibt in der Tat viele Gründe, mit der SRG unzufrieden zu sein. Sie bietet viel Angriffsfläche: Einerseits ganz grundsätzlich, durch ihr System, indem sie grossteils von der Allgemeinheit finanziert wird. Andererseits inhaltlich durch ihr tägliches Programm, so wie jedes Medium seine Inhalte zur Diskussion stellt.

Und weil man aus ganz vielen verschiedenen Gründen der SRG gegenüber kritisch sein kann, planen offenbar – so macht es derzeit den Anschein – viele Menschen, diese Kritik mit einem Ja zur sogenannten «No-Billag-Initiative» zum Ausdruck zu bringen. Doch lesen wir doch mal nach, was diese Initiative tatsächlich will. Relevant sind dabei einerseits besonders die Absätze 4 und 5, die nach einer Annahme der Initiative in Artikel 93 der Bundesverfassung über Radio und Fernsehen wie folgt lauten würden. Absatz 4: «(der Bund, Anm. d. Red.) subventioniert keine Radio- und Fernsehstationen. (...)» Absatz 5: «Der Bund oder durch ihn beauftragte Dritte dürfen keine Empfangsgebühren erheben.» Relevant ist andererseits, was entfällt. So definiert heute der Absatz 2 den Auftrag von Radio und Fernsehen und erläutert deren Funktion im föderalistischen schweizerischen Staatswesen: «Radio und Fernsehen tragen zur Bildung und kulturellen Entfaltung, zur freien Meinungsbildung und zur Unterhaltung bei. Sie berücksichtigen die Besonderheiten des Landes und die Bedürfnisse der Kantone. Sie stellen die Ereignisse sachgerecht dar und bringen die Vielfalt der Ansichten angemessen zum Ausdruck.»

Womöglich klingt dieser Absatz 2 in manchen heutigen Ohren nicht nur abgehoben oder abstrakt, sondern schlicht anachronistisch. Bei vielen Menschen scheint heutzutage das unmittelbare eigene Bedürfnis der handlungs- und haltungsbestimmende Imperativ zu sein (Klammerbemerkung: man registriert diese empathiefreie Haltung auch im Kleinen, etwa bei falschparkierenden Ärzten). Ich zahle nur für das, was ich selber auch brauchen kann, was mir nützt, wovon ich profitiere. Warum soll ich mit meinen Gebührenfranken ein Tessiner Programm finanzieren, wenn ich doch nie TSI schaue, weil ich gar nicht Italienisch verstehe? Von rätromantischen Sendungen brauchen wir da gar nicht erst zu reden. Und wer Fussball sehen will, soll eben den entsprechenden Pay-TV-Kanal abonnieren.

Im Prinzip ist dies eine radikal-libertäre Haltung. Sie fordert die gänzliche Deregulierung, stellt die Macht des Ökonomischen über alles. Nur was sich am Markt behaupten kann, hat eine Daseinsberechtigung. Aber die Schweiz funktioniert in ganz vielen Bereichen nicht so. Mit dem Geld, das sich im Mittelland verdienen und dort versteuere, finanziere ich beispielsweise Infrastruktur in Randgebieten mit, auch wenn ich nie in dieses oder jenes entlegene Bergdorf reise. Das ist die «idée suisse»: ein überaus komplexes, fein austariertes System des Ausgleichs, das Zusammenhalt sichert und kontinuierlich neu ausbalanciert wird.

So verhält es sich auch mit dem Angebot und den Leistungen der SRG. Gewiss, die technischen und konzeptionellen Entwicklungen der elektronischen Medien im globalen Markt haben Angebote geschaffen, die teils qualitativ hochstehend sind und für die Konsumenten auch hierzulande gerne ihr Geld ausgeben – man denke etwa an aufwändig produzierte Serien amerikanischer Streamingdienste. Wer allerdings der Meinung ist, in der Schweiz brauche es auch Radio- und TV-Angebote, die spezifisch auf die hiesigen Gegebenheiten eingehen, der kann die Existenzberechtigung von öffentlich-rechtlichem Radio und Fernsehen nicht ernsthaft in Frage stellen. Es ist verfehlt anzunehmen, in einem Kleinstaat mit 8,4 Millionen Einwohnern, vier Sprachgruppen, 26 Kantonen und zahlreichen regionalen Befindlichkeiten und Begebenheiten liesse sich ein solches Angebot allein auf dem Markt finanzieren, und sei es auch in reduzierter Version (das gilt übrigens auch für die Region). Dazu ist dieser Markt zu klein und zu fragmentiert.

Denn dieser Initiative geht es nicht darum, auf das Programm der SRG Einfluss zu nehmen. Es geht nicht darum, sie zu verkleinern, zu verändern oder zu verbessern. Sondern es geht darum, in der Schweiz künftig jegliches öffentlich-rechtliches Radio und Fernsehen zu verbieten. Es ist, als ob man einen vielfältigen, artenreichen Wald, der auch Tiere von ausserhalb nährt, brandrodet und sagte, es werde dann schon jemand wieder aufforsten. Das kann man wollen. Besonders konstruktiv ist es nicht. Und auch nicht schweizerisch.

E-Mail: tgraden@bielertagblatt.ch

Samstagsinterview

«Das ist kein Grund für einen Ausstieg»

Mobimo Die Luzerner Investorengesellschaft sorgt mit dem Aggloac-Projekt für viele Diskussionen. Der Seeländer Immobilien-Manager Andreas Hämmerli zeigt Verständnis und Gesprächsbereitschaft. Erstmals äussert sich die Mobimo-Spitze zur Kritik.

Interview: Bernhard Rentsch

Andreas Hämmerli, wir blicken gemeinsam auf den Expo-Park. Was denken Sie persönlich, wenn Sie diese seit Jahren wenig genutzte Brache anschauen?

Andreas Hämmerli: Ich verbrachte und verbringe mit der Familie privat sehr viel Zeit hier am See und habe dies immer gemossen. Die Bezeichnung «Sehnsuchtsgebiete» ist eine exakte Beschreibung.

Sehnsucht hat auch, wer seit der Expo.02 auf eine Nachfolgenutzung wartet. Was lief da falsch?

Grundsätzlich nichts. Es ist in der Schweiz nicht einmalig und aussergewöhnlich, dass Parzellen an bester Lage nicht genutzt werden. Die Perle am Bielersee ist prädestiniert, im Zug der Verdichtungsbestrebungen im städtischen Gebiet überbaut zu werden.

Nidau und Biel haben also nichts gemacht?

Meiner Ansicht nach nicht. Um die richtige Chance packen zu können, muss man gelegentlich Geduld aufbringen. Die jetzige Ideenfindung inklusive Mitwirkung bringt das Optimum.

Wo steht das Projekt heute?

Aus der Erfahrung von vergleichbaren Entwicklungsprojekten in der ganzen Schweiz wissen wir, dass solche Prozesse sehr lange dauern. Wir stehen nahe an einer Volksabstimmung, was ich als Erfolgswerte. Wenn wir unsere Hausaufgaben weiterhin speditiv erledigen, gelangt das Projekt Ende 2018 zur Abstimmung. Ohne Einsprachen und Rekurse könnte der Bau etwa 2021 starten. Deshalb sprechen wir von einer Vision 2030. Dies immer unter dem Vorbehalt, dass man die Entwicklung so weit im Voraus nicht genau kennt. Eine solche Überbauung braucht nach Baubeginn für die Realisierung rund zehn Jahren, wobei der Bezug schon vorher in Etappen erfolgen kann.

Sie sprechen von zu leistenden Hausaufgaben. Woran denken Sie dabei?

Da ist zu allererst die Zusammenarbeit und die Detailplanung mit den kantonalen und lokalen Behörden zu nennen. Da können wir das Tempo nur bedingt beeinflussen. Die wesentlichen Bestandteile der Fragestellungen wie 2000-Watt-Areal, Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit, Energie- und Naturschutzfragen oder auch die Verkehrserschliessung sind abgesprochen und geklärt. Auch ein 28-Millionen-Franken-Vertrag in Sachen Archäologie wurde mit dem Kanton und der Eidgenossenschaft ausgehandelt und unterschrieben.

Wie wichtig ist ein konkreter Zeitplan für den Investor?

Man darf grobe Vorstellungen und Ziele haben. Aber beim Start eines solchen Projekts ist der Abschluss nie genau vorhersehbar. Wir konzentrieren uns entsprechend auf realistische Zwischenziele. Die Geschwindigkeit bestimmen nicht wir allein.

Dann hinken Sie nicht hinterher – ur-

sprünglich wurde doch sportlicher geplant?

Wir haben damit gerechnet, dass es vier bis fünf Jahre bis zu einer Volksabstimmung dauert. Nun werden es wohl sechs Jahre.

Ist die von Ihnen sehr tolerant vertretene Frist mit Verzögerungen und Verspätungen aus der Sicht Ihrer Aktionäre nicht zu liberal? Manche würden wohl eine schnellere Realisierung bevorzugen.

Das mag sein, ist aber nicht realistisch.

In Nidau und in Biel macht sich starker Widerstand bemerkbar. Wie beurteilen Sie die Kritik?

Überall, wo etwas bewegt wird, entwickeln sich Kräfte, die in unterschiedliche Richtungen ziehen. Wir brauchen Mehrheitsfähigkeit. Diese entsteht durch Information und Kommunikation, aber auch durch die Bereitschaft, sich der Kritik zu stellen. Hundertprozentige Zu-

«Hundertprozentige Zufriedenheit werden wir nie erreichen.»

stimmung werden wir nie erreichen. Wie dürfen uns also auch nicht zu fest ablenken lassen.

Wie steht es um Ihre Kompromissbereitschaft?

Die haben wir mit der intensiven Zusammenarbeit mit Publiac bewiesen. Der heute im Projekt vorgesehene Grüngürtel am See ist nach dem entsprechenden Engagement der Initianten entstanden. Dass sich auch die ablehnende Seite auf die Abstimmung vorbereitet, ist normal und richtig. Wir nehmen jede Kritik ernst, können aber sicher nicht alle Argumente aufnehmen. Einerseits wollen wir unsere Ideen ins Ziel bringen, andererseits sind wir offen, um Veränderungen oder gar Verbesserungen aufzunehmen.

Widerstände sind im Rahmen von Grossprojekten nicht nur in Nidau oder Biel bemerkbar. Welche Erfahrungen machen Sie in anderen Städten?

Überall ist es anders, aber überall ist es komplex. Also gibt es auch überall Diskussionen. Das ist nicht miteinander vergleichbar.

Erstaunt es Sie, wenn die Wahlergebnisse in Nidau mit Aggloac und damit automatisch auch mit Mobimo in Verbindung gebracht werden.

Wir sind in diesem Projekt «nur» Kompetenzpartner. Die Idee kommt von den beiden Städten – entsprechend haben sie auch den Lead. Wir nehmen politisch keinen Einfluss. Dass solche Projekte eine starke politische Dimension haben oder entwickeln, ist klar. Das beobachten



Der Mobimo-Manager Andreas Hämmerli spricht vom Expo-Park als einem «Sehnsuchtsort». Frank Nordmann

wir überall. Auf der politischen Ebene müssen die aktuellen Politikerinnen und Politiker aktiv sein und bleiben. Mögliche Stimmungswechsel müssen sie aufnehmen. Für uns ist es ein Glück, dass wir nach wie vor die gleichen Ansprechpersonen haben. Oft wechseln diese während den langen Projektphasen mehrmals. **Und trotzdem: Neben den politischen Gemeinden wird Mobimo als der grosse Partner wahrgenommen. Da ist es etwas viel Zurückhaltung, sich nur als Kompetenzpartner zu bezeichnen. Andere bezeichnen Sie als Zürcher Gewinn-Haie.**



Vornweg: Wir sind keine Zürcher, unsere Gesellschaft hat den Sitz im Kanton Luzern. Selber bin ich waschechter Seeländer, der seit 20 Jahren in Scheuren wohnt. Aber ja. Immobiliengesellschaften werden oft so wahrgenommen. Betrachtet man unsere Aktivitäten und unsere Kompetenzen ist klar: Wir sind keine Spekulanten und Optimierer. Wir entwickeln in der ganzen Schweiz Areale. Das geht weit über die reine Bautätigkeit hinaus. Natürlich arbeiten wir mit viel Geld. Die Entwicklungsprojekte bringen aber letztlich nicht nur uns einen Gewinn.

Und doch: Neuerungen und Grosses lösen Ängste aus. Wie gehen Sie damit um?

Gross ist per se mit gewissen Ängsten verbunden. Wir versuchen, in den Vordergrund zu stellen, dass wir sehr stark mit regionalen Kräften arbeiten. Gross ist somit nicht auch fremd. Die Region soll davon profitieren, was entsteht. **Neu kommt in Nidau und in Biel die Baurechtsvariante auf das politische Tapet. In beiden Städten wirken Kräfte, die den Landverkauf verhindern wollen. Welche Bedeutung haben diese Diskussionen für Mobimo?**

In der Tat kommen die beiden Vertragspartner mit dem Thema Baurecht unter Druck. Das ist aber nicht nur hier so. Die Landbesitzer – und dabei vor allem die Städte – versuchen, die knapper werdenden Reserven in der eigenen Hand zu behalten. In Basel, Zürich oder Luzern wurde an der Urne entschieden, das Land nur noch im Baurecht abzugeben. Das ist eine Reaktion auf den Trend zurück in die Städte. Dass gleichzeitig in den letzten Jahren vor allem Wohnraum für den besser gestellten Mittelstand entstanden ist, verstärkt diese Tendenz. **Also eine Retourkutsche, die als Kri-**

tik an der ganzen Branche verstanden werden kann?

Ja, die Vielfältigkeit in den Städten wurde vernachlässigt. Auch von uns. Wohnungen für Menschen mit einem Jahreseinkommen von 50 000 bis 90 000 Franken sind rar. Also entsteht die Forderung, das Land nicht zu verkaufen, sondern günstigen Wohnraum zu erstellen.

Stört Sie als Investor diese Forderung?

Als Investor haben wir gerne klare Verhältnisse. Da ist es am einfachsten, wenn wir das Land kaufen können. Da haben wir Sicherheiten zum Beispiel bei allen Erschliessungsfragen. Auch der Heimfall nach 50 oder 100 Jahren bleibt nicht unklar. Aber wir sind offen und akzeptieren die Diskussionen auf der Seite der beiden Partner.

Ist diese Zusicherung mit Groll verbunden? Man konnte lesen, dass sich Mobimo über die Änderung der Regeln während dem laufenden Spiel beklagte.

Da ist kein Groll. Wir akzeptieren die Realitäten. Unsere Vision ist die Realisierung des Projekts. Da steht nicht im Vordergrund, wem der Boden gehört. Aber selbstverständlich: Wir priorisieren nach wie vor den Kauf und unser Engagement hat auch unter dieser Prämisse begonnen. Alles andere muss neu verhandelt werden.

Gab es auf Ihrer Seite Diskussionen, deswegen aus dem Projekt auszusteigen?

Nein. Im Vertrag haben sich die drei Partner dazu verpflichtet, alle Anstrengungen zu unternehmen, um das Ziel zu erreichen. Was das heisst, ist mittlerweile allen klar. Wir sind uns bewusst, dass nicht alles vorhersehbar ist. Die politische Diskussion ist Bestandteil der Demokratie. Das ist kein Grund für einen Ausstieg.

Sie haben die Volksabstimmung erwähnt, die Sie Ende 2018 erwarten. Welche Bedeutung messen sie diesem Verdikt bei?

Sie ist ein bedeutendes Zwischenziel im Rahmen einer grossen Entwicklung. Die Risiken sind uns bekannt. Wir haben auch schon Abstimmungen verloren und sind trotzdem am Ball geblieben. Die Projektgesellschaft tut alles dafür, dass die Bedeutung von Aggloac verstanden und mitgetragen wird.

Entwicklungsprojekte sind ein wichtiger Bestandteil des Mobimo-Portfolios. Wäre es nicht einfacher, nur mit Anlageimmobilien Geld zu verdienen?

Mobimo vergrössert mit der Realisierung von Arealentwicklungen das Portefeuille. Die Entwicklungsprojekte sind ein zentraler Teil unseres Erfolges. Für unsere Firma ist es eine Chance, in so grosse Projekte investieren zu können.

Sie gehen mit Ihrer Entwicklungsstrategie mit allen Ihren sieben Projekten in die Städte. Warum?

Unsere Engagements in dieser Grösse machen wir ausschliesslich in urbanen Zentren. Diese grossen Flächen sind verkehrstechnisch bereits erschlossen, die Nachfrage nach Wohn- und Lebensraum ist vorhanden. Daher glauben wir, mit unseren Investitionen die angestrebten Renditen erreichen zu können.

Entsteht so nicht zu viel ungenutzter Leerstand, zumal es insbesondere in Biel bereits viel freien Wohnraum und viel Wohnraum im Bau gibt?

Aufgrund der tiefen Zinsen investieren viele Pensionskassen in Bauprojekte. Dadurch entsteht punktuell ein Überangebot. Dieser Wettbewerb ist für die Nutzer aber letztlich auch preiskorrigierend.

Da kommt wieder die erwähnte Mittelschicht zum Zug: Finden Leute mit einem Jahreseinkommen von 50 000 bis 90 000 Franken bei Ihnen eine Wohnung?

Wir bereiten uns vor und werden auch Wohnungen mit weniger Fläche und damit günstigeren Zinsen im Angebot haben. Aggloac ist als sozial durchmischtes Quartier geplant. Daran halten wir uns. Bereits jetzt sind zudem 15 Prozent der Fläche vorgesehen für genossenschaftlichen Wohnungsbau.

«Die Vielfältigkeit in den Städten wurde vernachlässigt. Von uns auch.»

Mit Blick in die Kommunikation von Mobimo fällt auf, dass viele andere Projekte, aber nie Aggloac erwähnt wird. Verschweigt man damit bewusst ein schwieriges Projekt?

Nein. Wir stellen grundsätzlich die Projekte ins Zentrum, wo wir bereits Eigentümer des Landes sind oder über die Baubewilligungen verfügen. Da überblicken wir auch die konkreten Zeitpläne.

Geht der Höhenflug der Immobilienbranche weiter?

Es gibt genug professionelle Analysen, die uns die Trends klar vor Augen führen. Seitwärts- oder sogar leichte Abwärtsbewegungen dämpfen die Erwartungen.

Macht das dem grossen Investor Mobimo Sorgen?

In den letzten Jahren hat die Immobilienbranche von einem guten Marktumfeld profitiert. Es ist klar, dass dies nicht immer so bleiben wird. Selbstverständlich denken wir in Szenarien. Mit unserer Kapitalbasis von fast 47 Prozent Eigenmittel sind wir aber gut abgedeckt. Marktveränderungen werden entsprechend erst ganz langfristige Auswirkungen haben. Aggloac ist davon nicht betroffen.

Als Seeländer arbeiten Sie seit zehn Jahren bei Mobimo. Wie kam es dazu?

Ich bin Architekt und ein Generalist im Immobilienbereich. Ich kenne das Gewinnen und das Verlieren. Als vorletzte Aufgabe leitete ich eine grosse Entwicklung in der Zentralschweiz. Dort lernte ich die arealspezifischen Themen inklusive Volksabstimmung kennen. Mobimo kam in der Folge auf mich zu. Ich erlebte dann eine Wachtablösung zu uns damals noch ein wenig jüngeren Geschäftsleitungsmitgliedern.

Nun treten Sie per Ende Jahr mit 60 Jahren von Ihren Aufgaben zurück. Warum?

Eigentlich hatte ich geplant, bis 63 Jahre zu arbeiten. Die Nachfolgeplanung innerhalb der Firma war aber inzwischen so gut aufgeleitet, dass die Gefahr bestand, gute Leute zu verlieren, weil wir älteren den jungen Kräften den nächsten Karriereschritt verunmöglichen. Also zog ich es vor, ihnen den Vortritt zu lassen. Ich bleibe aber der Firma mit reduziertem Pensum für klar definierte Aufgaben erhalten. Ich werde auch das Projekt Aggloac weiterbegleiten.

Spielte Ihre Herkunft und Ihr persönlicher Bezug zu Nidau und zu Biel beim Entscheid von Mobimo, Aggloac zu entwickeln, eine Rolle?

Wie bei allen grossen Investitionen wurde auch dieses Geschäft vom Investitionskomitee und vom Verwaltungsrat geprüft und genehmigt. Ich hatte da persönlich keinen Einfluss.

2030 sind Sie 73 Jahre alt. Werden Sie dazumal selber ins neue Quartier ziehen?

Ja, das ist möglich. Schade, dass es noch so lange geht.

Zur Person

- Name: Andreas Hämmerli.
- Alter: 60.
- Wohnort: Scheuren.
- Ausbildung/Beruf: Dipl. Architekt HTL, Leiter Entwicklung und Mitglied der GL Mobimo.
- Berufliche Tätigkeiten: Leitet seit Oktober 2008 die Abteilung Entwicklung. In seinen Verantwortungsbereich fallen Projektentwicklung, Realisierung und Verkauf.
- Hobbies: Familie, Malen, Kochen, Sport.

br